

Entrevista a Leticia Sauco, presidente de AEDIP

“SOMOS OPTIMISTAS RESPECTO A LAS POSIBILIDADES DE DESARROLLO DEL PM EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN”

Certificación energética, de calidad o medioambiental, sostenibilidad, domótica, accesibilidad o personalización son conceptos que condicionan hoy en día las operaciones de compra-venta y de gestión de activos inmobiliarios. Con este panorama, se abre un magnífico escenario para las profesionales del Project Management como describe en esta entrevista Leticia Sauco, presidente de AEDIP.

¿Qué balance hace del primer año de gestión al frente de la AEDIP el nuevo equipo directivo?

Podemos decir que el balance es bueno, durante este tiempo se han producido algunos cambios de tipo organizativo en la Asociación, como el cambio de sede social y de secretario general. También se ha establecido un Plan Estratégico para los próximos años con 3 grandes objetivos: ganar visibilidad, incrementar la sostenibilidad económica de la Asociación y mejorar el posicionamiento de la actividad del PM.

Aunque por diversas circunstancias algunas empresas se han dado de baja como miembros de la Asociación, hay que destacar la incorporación de cuatro nuevas empresas durante 2017, que han querido sumarse al proyecto de la Asociación.

Hemos retomado la actividad de organización de jornadas, solos o en asociación con otras organizaciones con intereses similares. Se han realizado dos jornadas: Jornada PPPs y Project Management, Jornada AEDIP-IFMA sobre el ciclo de vida de los activos; así como diferentes colaboraciones en el SIMA, REALTY Spain, etc. . .

Además, hemos interpuesto unos recursos a varios concursos de Aena, en los mismos términos y de la mano de Tecniberia, con la finalidad de proteger los intereses de nuestros asociados y del sector en general frente a aquello que consideremos que va en contra de los intereses generales del sector y de la libre competencia, así como en contra de las leyes de contratación pública.



Durante 2018 estamos acometiendo nuevos retos como son la renovación de nuestra imagen corporativa, nuevas incorporaciones de asociados, presencia en medios, así como la vigilancia de los pliegos de los concursos que puedan afectarnos e interesarnos.

¿Qué perspectivas de trabajo abren para los profesionales del PM el clima de confianza en la recuperación del sector que transmite la inversión extranjera y la necesidad de reposicionar el obsoleto parque inmobiliario español?

La recuperación del sector inmobiliario en España es un hecho que viene constatándose desde 2013, y que se está consolidando en los últimos 2-3 años. Además, la drástica reducción de la actividad durante los años de crisis ha dado como resultado que muchos de los activos inmobiliarios han quedado obsoletos desde el punto de vista de los requerimientos mínimos que

el mercado actual demanda: certificación energética, de calidad o medioambiental, sostenibilidad, domótica, accesibilidad, personalización son conceptos que están muy presentes en el mercado inmobiliario hoy en día y que condicionan enormemente las operaciones de compra-venta y de gestión de activos inmobiliarios.

Con este panorama general es evidente que se ha abierto un magnífico escenario para los profesionales del Project Management que, con sus conocimientos, experiencia y saber hacer tienen mucho que aportar a los diferentes agentes que intervienen en la gestión inmobiliaria.

¿Cuáles son las tendencias actuales del Project Management para los diferentes segmentos del mercado: logístico, el retail, oficinas o el hotelero?

Los servicios de Project Management han ido acompañando históricamente a aque-

los segmentos del mercado inmobiliario que más actividad presentaban en cada momento y, por tanto, la situación actual no tiene por qué ser muy distinta de épocas anteriores. En este sentido, y como se desprende de informes sectoriales y de apreciaciones de diferentes expertos del sector en jornadas o eventos celebrados recientemente, podemos decir que los segmentos que más destacan últimamente son -y no necesariamente por este orden- el logístico, el retail, las oficinas y el segmento hotelero, cada uno de ellos favorecido por diferentes circunstancias: el logístico y el retail, favorecidos por el incremento del comercio minoritario tras la crisis y por las mayores necesidades de transporte, almacenaje y distribución generadas por un comercio electrónico en auge; el segmento de oficinas favorecido por una mayor estabilidad de las empresas, el incremento de rentas, las nuevas modalidades de trabajo y la exigencia de mayor calidad de los activos; y el segmento hotelero, por las grandes expectativas generadas por la fortaleza del turismo en España, con cifras récord año tras año.

El segmento residencial representa un volumen muy importante en cuanto al número de activos en gestión, si bien el correspondiente valor de mercado es mucho menor al de los otros segmentos mencionados anteriormente; además, tradicionalmente los servicios de Project Management han sido mucho menos habituales en residencial que en otros sectores.

Cada uno de estos segmentos demanda unos servicios de Project Management específicos y que, por tanto, requieren una cierta especialización. No obstante, hay un hilo conductor común a todos los segmentos en cuanto a las necesidades que deben cubrir estos servicios: deben aportar valor, cubrir todas las fases del ciclo de vida de los activos, ser multidisciplinares, y mostrar valores como el liderazgo, la proactividad, la capacidad de negociación, la gestión de equipos, la precisión y la planificación.

¿Quiénes son los nuevos demandantes de sus servicios además de los promotores tradicionales?

Los promotores tradicionales siempre estarán ahí como demandantes de servicios de Project Management, y más tras haber "adelgazado" la estructura interna de sus organizaciones durante y después de la

crisis del sector, lo que les hace apoyarse necesariamente en servicios externos prestados por terceros.

Sin embargo, quizás lo más destacable de los últimos tiempos es la irrupción de nuevos actores que demandan servicios de Project Management, entre ellos las socimis y los fondos de inversión inmobiliaria. Al tratarse de organizaciones cuya finalidad y objetivos son de carácter fundamentalmente financiero, centradas principalmente en buscar la rentabilidad de su operación de compra venta de activos y en la gestión de los mismos a través de sus presupuestos de inversión y operación, no disponen normalmente de equipos internos suficientes para acometer los servicios de Project Management que sus operaciones demandan. Por eso recurren a organizaciones con un perfil más técnico que cubran sus necesidades desde las fases más iniciales del proceso de inversión en activos hasta su operación y mantenimiento.

Las nuevas metodologías están cambiando el mundo, ¿qué aportan las nuevas tecnologías al sector inmobiliario actual?

Hoy en día estamos asistiendo a la aparición de una serie de metodologías impenables hace no tantos años. En el ámbito de la construcción, ya no hay nadie que no haya oído hablar alguna vez sobre el BIM y lo que supone su imparable implantación en la transformación de los sistemas de trabajo hacia una forma colaborativa.

El BIM Project Management es una metodología que en estos momentos es demandada tanto por la empresa privada como por las administraciones públicas. Más pronto que tarde todos los proyectos tanto de edificación como de infraestructura se harán bajo esta metodología, ya que no solo afecta al diseño, sino que lo mejora a lo largo de su ciclo de vida y en su explotación. Y nuestros asociados son expertos en dicha metodología, lo que ha supuesto una clara ventaja competitiva.

Por otro lado, conceptos como PropTech (Property Technology), Big Data, IoT (Internet de las cosas), Data Analytics, Crowdfunding, Space Analytics, Marketplace, Domótica, están cada día más presentes en el mercado inmobiliario, haciendo cambiar las reglas del juego de los modelos tra-

dicionales, y modificando sustancialmente los procesos de valoración, inversión y financiación, entre otros.

¿Por qué cada día tienen mayor peso los servicios de PM no tradicionales?

Tradicionalmente, desde que empezaron a implantarse en España las metodologías del Project Management en el sector inmobiliario, se prestaban servicios de carácter más global y centrados fundamentalmente en las fases de diseño y construcción.

Esta situación ha cambiado por diferentes razones: las necesidades cambian; los recursos de las empresas son más limitados, por lo que tienen que recurrir a empresas que presten estos servicios; y se requiere una mayor coordinación con todos los agentes implicados, no solo con los departamentos técnicos sino también con bancos, fondos, departamentos de contabilidad, calidad, legal, ventas, etc.

En consecuencia, hoy se prestan servicios de PM en todas o en algunas de las fases del proceso inversor: desde el Master Plan, pasando por la fase de diseño, durante la gestión de las compras y contratos, durante la ejecución de las obras o en sus fases de entrega, operación y mantenimiento. Se tiende a una contratación de servicios más parciales que globales, como pueden ser las Due diligence, los Project monitoring, el Control de costes y/o plazos, la Gestión de riesgos, el Contract management, o la Certificación de calidad de los activos.

¿Qué recorrido tiene el PM en el futuro de la construcción?

Somos optimistas en cuanto a las posibilidades de desarrollo del PM en el sector de la construcción, porque aunque los actores o agentes del sector cambien en el tiempo, siempre van a estar presentes unas necesidades de servicios a cubrir, bien internamente con recursos propios o externamente con recursos de terceros.

Esto exige una adaptación constante de las empresas de PM a las necesidades reales y cambiantes que demanda el mercado, sobre la base de los conocimientos, la experiencia y el "saber hacer" que antes mencionábamos y que el mercado debe valorar adecuadamente. ♦